Año II - N.° 14
MADRID, julio-agosto 1966
Precio: 15 ptas.

AUTOMATICO *español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS





RISMO Y AUTOMATICOS

N estos días de calor intenso, inevitablemente, se nos escapan los pensamientos hacia esos agradables parajes de suaves temuras y estimulantes brisas.

escubrimos ese nuevo mundo que forma el verano todos los Ese mundo de confortable descanso, de indumentaria cómoda, vertimiento y despreocupación. Ese mundo que, en los últimos se ha poblado tan intensa y extensivamente.

emos visto en todas las playas de moda las grandes construcs de apartamentos de verano, importantes restaurantes y orgaiones de atracciones, festivales y competiciones.

TU

E

perat

D

años.

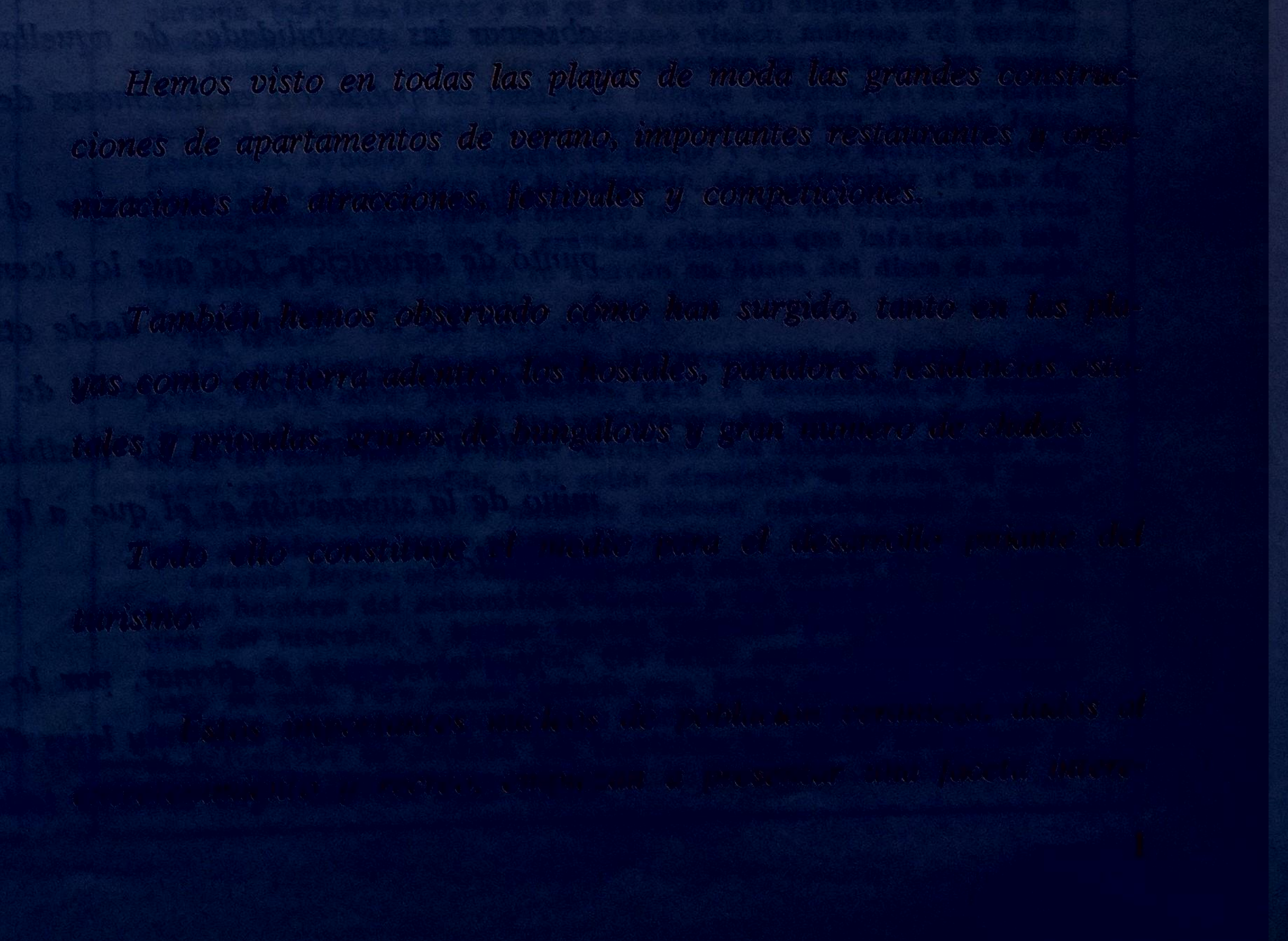
de di

años,

H

cione

nizac



Hemos visto en todas las playas de moda las grandes construcciones de apartamentos de verano, importantes restaurantes y organizaciones de atracciones, festivales y competiciones.

También hemos observado cómo han surgido, tanto en las playas como en tierra adentro, los hostales, paradores, residencias oficiales y privadas, grupos de bungalows y gran número de chalets.

Todo ello constituye el medio para el desarrollo pujante del turismo.

sante para la explotación de toda clase de automáticos. Y más si se tiene en cuenta que el turismo nacional y extranjero, tan desarrollado últimamente, ha de esperarse que continúe su marcha ascendente en los próximos años venideros.

Creemos que estamos en el mejor momento para considerar profundamente la instalación organizada de automáticos en todos los lugares importantes de veraneo.

Debemos introducir nuestros automáticos en las Residencias de Educación y Descanso, y en las de Empresas privadas; en los campamentos deportivos y militares, etc. Deben estudiarse instalaciones especiales para presentarse en las playas y piscinas, y también observar las posibilidades de aquellas zonas de veraneo que multiplican su población en los meses de verano.

Alguna vez se oye decir que el automático ha llegado a un punto de saturación. Los que lo dicen, no deben agotarse tan pronto. Han de ver el mercado desde otro ángulo. Deben perfeccionar su organización, ampliar su radio de acción, llegar a nuevos lugares y estudiar detenidamente las posibilidades que se brindan. El camino de la superación es el que, a la larga, siempre dio los mejores resultados.

Nos atrevemos a afirmar, por lo que hemos observado y comparado, que estamos aún muy lejos de la saturación de nuestro mercado. Este mercado que absorbe todas las nuevas fabricaciones.



REVISTA MENSUAL
Redacción y Administración (provisional):
NARCISO SERRA, 14 - MADRID-7 - TELEF. 2517347
Director: JESUS SPINOLA VIVAR
AÑO II NUMERO 14 ◆ JULIO-AGOSTO 1966
DEP. LEGAL: M. 5.060-1965 - ROMERO-REQUEJO, S. L. - ARDEMÁNS, 65

NOTICIAS DE ESPAÑA

INSTALACION DE MAQUINAS AUTOMATIGAS EN ESTACIONES DE FERROCARRIL

SUMARIO

El auge de las máquinas accionadas por monedas ha experimentado un nuevo impulso en nuestro país. Ahora es la RENFE la que se decide a instalar en sus estaciones máquinas de este tipo para la venta de diversos productos. La utilidad de estos aparatos en las estaciones es obvia. La prisa, las horas rígidas del comercio, la misma lejanía impiden a veces proveerse de algún elemento necesario o suplir los olvidos de última hora, cuando el tren está a punto de salir. El éxito obtenido por las máquinas de venta en las estaciones de otros países, donde incluso hay máquinas de afeitar que funcionan con la introducción de monedas, nos hacen augurar una gran acogida por parte del público a este tipo de venta.

VERANO 66

El largo y cálido verano se ha enseñoreado una vez más de nuestra geografía. El verano, como una ancha noticia, domina, abruma, todos los temas y es en sí mismo un amplio tema de múltiples dimensiones. Al verano hispano vienen millones de turistas que buscan en nuestras playas, en nuestros pueblos, en los monumentos históricos y en nuestras mismas costumbres un sedante para el largo trajinar de su vida cotidiana. Aquí, en este largo paréntesis, ayudan a conjugar el tiempo y el ocio múltiples atractivos. Es la hora alegre de la diversión, del contemplar el mar sin preocupaciones, mientras a nuestro lado suena un trepidante ritmo de música moderna en la gramola eléctrica que infatigable sabe complacer a todos los que se acercan en busca del disco de moda. Y, a su lado, los pin-balls.

Es verano.

Los problemas, los proyectos, las preocupaciones parecen mitigarse. Es la hora, para nosotros, para el automático, de recober también la cosecha de lo que sembramos en meses anteriores. Ahí están en cada punto y lugar estratégico las máquinas creadas con tanto cariño y atención. Ahí están ofreciendo su ritmo, su juego a nuestros visitantes, a nosotros mismos, contribuyendo a hacer más amable este largo verano español.

Cuando llegue septiembre empezará una especie de año nuevo. Y los hombres del automático volverán a sus proyectos, a sus estudios del mercado, a buscar nuevas fórmulas para atender la demanda de nuestra civilización, que exige nuevos entretenimientos para su ocio. Pero ahora todavía una breve espera para reponer fuerzas mejor aún para adquirir nuevas ideas, porque también en el automático se produce esa inevitable ley de la naturaleza de renovarse o morir.

MERCADO DEL AUTOMATICO

INFORMACION FACILITADA POR LOS FABRICANTES

PETACO

Pin-ball:	ESCALERA DE COLOR	
”	OLYMPICS	
”	NEW CITY	
Tocadiscos:	RENNOTTE 100	60.000 ”
”	RENNOTTE 30	39.900 ”
”	FESTIVAL	51.000 ”

FAER

Pin-ball:	EL RELOJ	33.500 ”
”	CAPRI	35.500 ”
”	BOWLING (último modelo)	

GEDASA - MARESA

Pin-ball:	KING-BALL	
”	NAIROBI	
”	PIM-PAM-PUM (último modelo)	
Tocadiscos:	SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 selecciones; monedero de 2 ptas.)	55.000 ”
”	SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 selecciones; monedero de 5 ptas.)	56.500 ”

BILLARES QUEVEDO

Pin-ball:	CARRERAS DE CABALLOS	38.000 ”
”	CARRERAS DE COCHES SUPERSON	38.000 ”
”	ROCK AND ROLL	32.000 ”
”	LUNA PARK	35.000 ”
”	MINY-TENIS	10.000 ”

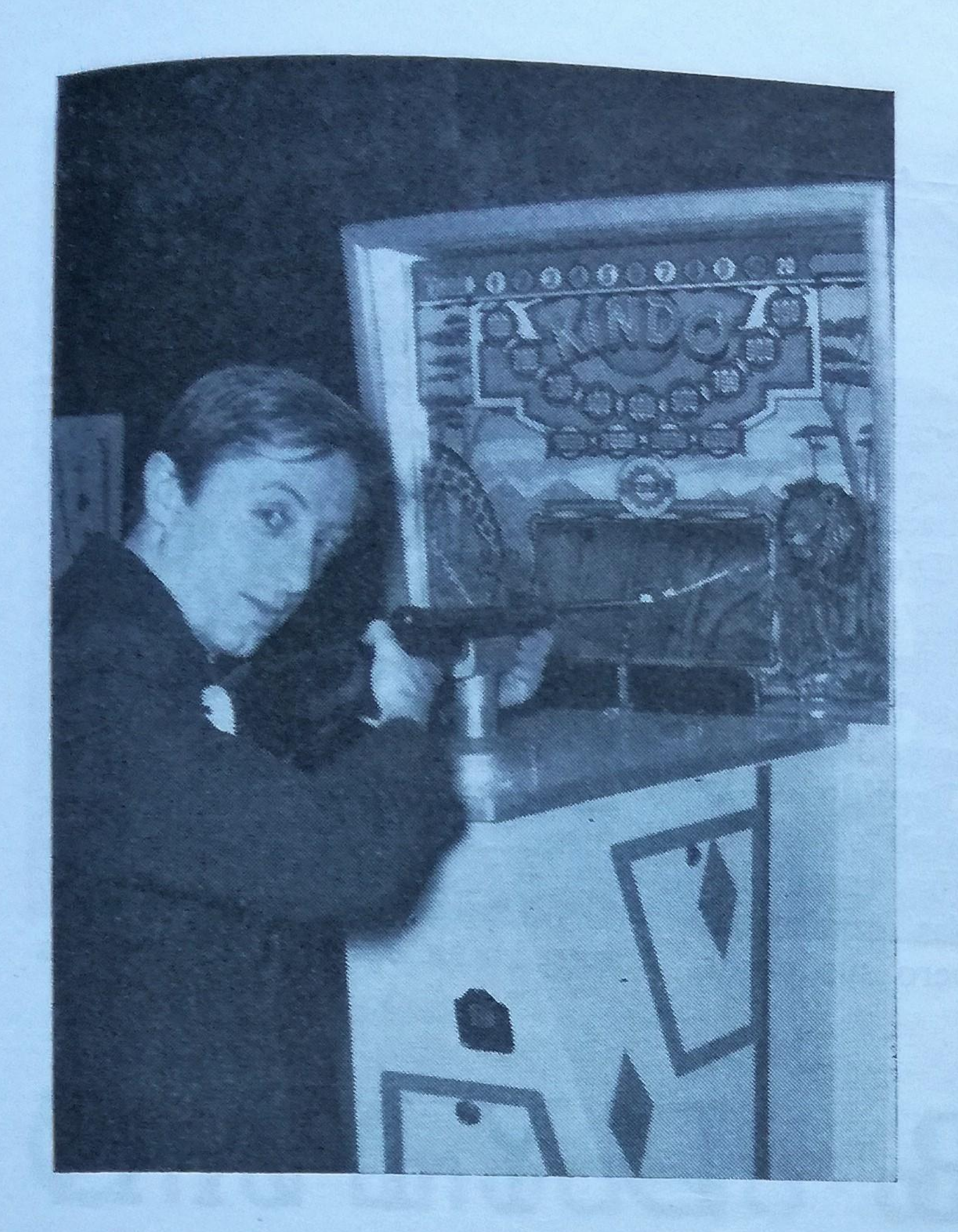
TALLERES AZCOYEN

Máquinas de venta:

VENTAMATIC	7.500 ”
BABYMATIC	2.800 ”
FOSFOMATIC	3.500 ”
VENT-TABACO	9.000 ”
NOVAMATIC	21.000 ”

Seleccionadores de monedas para fabricantes de pin-ball, tocadiscos y máquinas recreativas:

MODELO A, PARA MONEDAS DE 1 PTA.	180 ”
MODELO B, PARA MONEDAS DE 1 O 5 PTAS.	260 ”
MODELO C, PARA MONEDAS DE 1 O 25 PTAS.	510 ”



MANUEL GALIANA

ACTOR DE LA TELEVISION ENSAYA SU HABILIDAD EN EL PIN - BALL Y EN LA GALERIA DE TIRO

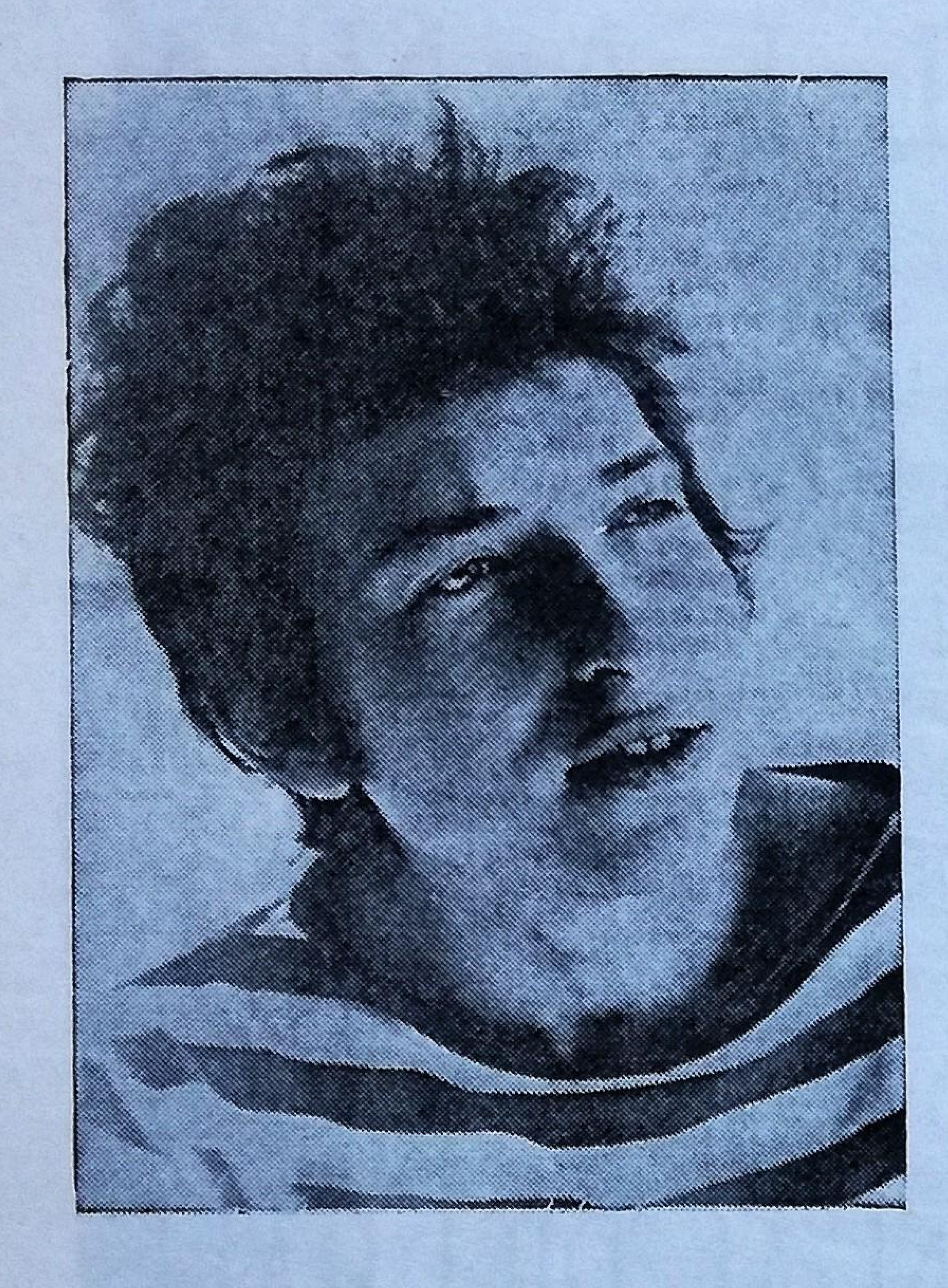
Fotos: DONIS

LOS FAMOSOS TAMBIEN JUEGAN AL PIN-BALL

Cada día, millares de adeptos llegan a entretener sup ocio en el amable e inofensivo juego del pin-ball. El guiño de las luces, el repiqueteo de las campanillas producido por las bolas, el atractivo colorido de las máquinas, ponen una nota más alegre en cientos y cientos de establecimientos. En estos tiempos de celeridad y prisa hay en el hombre como un deseo de distensión, de pararse un momento, de sacudirse la fatiga y la atención de sus problemas. Y allí está la máquina que, por una simple moneda, proporciona un cordial sedante a los nervios, un inocente pasatiempo y el aliciente de conseguir un triunfo sobre sí mismo.

Los pin-balls se han convertido ya en el juguete de nuestro tiempo. Un juguete que sirve lo mismo para jóvenes que para personas maduras; para los ciudadanos anónimos que entretienen su espera o para los famosos que demuestran que tienen las mismas aficiones y problemas que cualquiera. Aquí tenemos al célebre actor de la televisión, Manuel Galiana, prendido en el mágico rodar de la bola que suma millones. Una suma fabulosa que es en sí misma un premio suficiente, como esa otra posibilidad de disparar en un fantástico e inofensivo safari. Como decían aquellos típicos verbeneros de hace algunos años: ¿Hay quien dé más por unas pesetas?





BOB DYLAN

El 24 de mayo de 1941 nace en Hibbing (Minnesotta) Bob Dylan.

Desde su infancia, Bob es un muchacho extraño, gusta de permanecer apartado del resto de los chicos de su edad y se aleja caminando en medio de los campos durante horas, sin rumbo fijo, siempre siguiendo una línea paralela a los raíles del ferrocarril. Cuando pasa un tren, Bob permanece extasiado siguiendo con su mirada al convoy, a las gentes que viajan en él. Es en este tiempo cuando comienza a mostrar interés por la música. Su ídolo es Hank Williams, un cantante vaquero que suele hablar en las letras de sus canciones de los hombres que construyeron el ferrocarril en el Oeste de los Estados Unidos. Bob comienza tímidamente a tocar la guitarra; después, en sus solitarios paseos, aprende a tocar la armónica, y a los dieciséis años nace en él la idea de ser algún día un gran compositor de canciones, y también un buen cantante, pero su voz no le ayuda. Posee un timbre vocal generoso, casi desagradable, pero el desánimo no es una palabra inventada para Dylan. Día tras días realiza programas, y, al fin, el gran día llega.

Dylan marcha a New York, hacia la tierra prometida, que le acoge fríamente. Perdido en la inmensa ciudad, Bob se siente desanimado. No hay sensibilidad entre esas frías arquitecturas gigantescas, pero sus pasos le conducen a la plaza de Washington, un rincón del Dewntown, en donde los días de fiesta una gran variedad de gentes se reúnen.

Es casi el Montmartre o Montparnasse de Nueva York. Suenan las guitarras, se escuchan voces con todos los acentos, se ven tipos de todas las razas, todos ellos unidos bajo una misma divisa: la canción folklórica. Es impresionante la reacción de Dylan. Rápidamente comienza su trabajo, produce canción tras canción, todas ellas llevan un mensaje social, una historia humana, contada con palabras sinceras, a veces duras, pero siempre reales. Su nombre comienza a sonar entre los publicistas de música, y en el año 1962 un nuevo conjunto vocal folklórico surge fulgurante. Son dos hombres y una muchacha rubia. Sus nombres, Peter, Paul y Mary, y la canción escogida para llevarles al triunfo es "If I Had a Hammer", un antiguo himno de unidad, pero, he aquí lo sorprendente, en su L. P., consecutivo al triunfal título primero, este gran grupo incluye varias canciones del joven autor de Minnesotta. Dylan pasa desde las sombras más ignoradas al triunfo más fulgurante. Peter, Paul y Mary, Joan Baez, son los encargados de popularizar sus temas en versiones memorables, y también el propio Dylan comienza a grabar sus propias canciones.

Mil novecientos sesenta y tres marca una época en la historia de Bob. Una canción conmueve a la sociedad americana, "Blewin'In the Wind", habla de derechos humanos, de injusticias cometidas en esos mismos días. "Don't Think Twice It's All-right", es otra etapa memorable del gran autor.

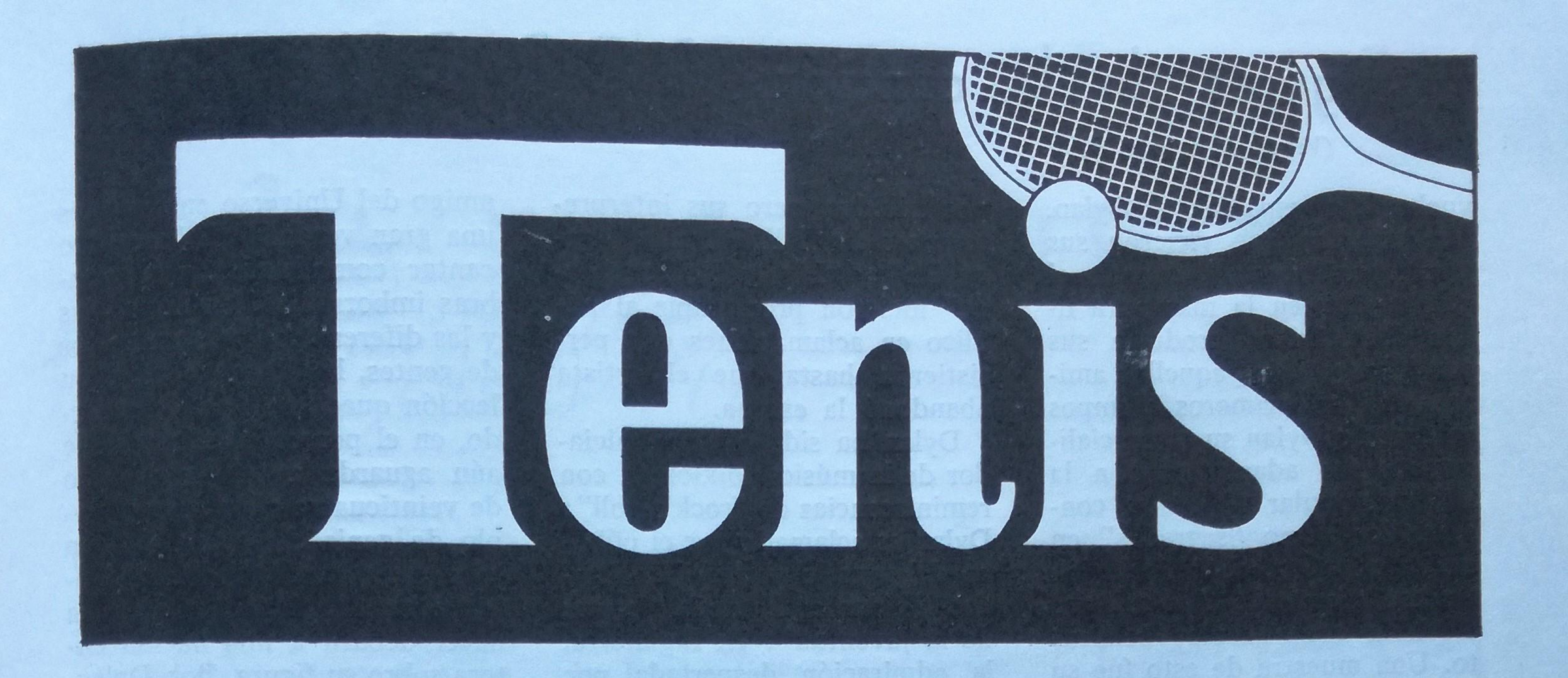
Después llegan: "The Times They're Changin'", "Mr. Tambourine Man", "It Ain't Me Babe", "All I Really Wanna Do", "Like a Rolling Stone", "Sail Your Ship Alone", "Positively 4th Street". Es una serie impresionante de éxitos que se multiplican a un ritmo acelerado, interpretados por decenas de artistas distintos.

En el pasado mes de septiembre 48 grabaciones de temas de Bob Dylan se realizaron en los estudios discográficos americanos.

Cincuenta mil espectadores presenciaron en New York su actuación, después de su aparición en el Festival "Folk", de Newport.

Sólo una parte del público ha

(Pasa a la pág. 10)



Otro modelo de su sensacional cadena de fabricación.



Fabuloso PIN-BALL con el más sencillo mecanismo de los hasta ahora conocidos.

SON LOS QUE SE AMORTIZAN CON MAS FACILIDAD

TALLERES DEL LLOBREGAT, S. A.
ACORAZADO ESPAÑA, 95
San Baudilio del Llobregat

BARCELONA

Figuras de la canción: BOB DYLAN

(Viene de la pág. 8)

vuelto sus espaldas a Dylan. Son aquellos que vivieron sus comienzos "épicos", cuando el gran artista en la más pura línea del folklore producía sus canciones. Ahora, aquellos amigos de los primeros tiempos censuran a Dylan su comercialización, sus adaptaciones a la música popular de temas considerados como "sagrados" en su anterior estilo, la inclusión en su repertorio de guitarra eléctrica como acompañamiento. Una muestra de esto fue su presentación en el mismo Festival de Newport; el público (una parte solamente) lo recibió fríamente, incluso se escucharon voces de desaprobación y algunos silbidos, pero sus interpretaciones de "All I Really Wanna Do" y "Like a Rolling Stone" hicieron prorrumpir al público en aclamaciones que persistieron hasta que el artista abandonó la escena.

Dylan ha sido el gran iniciador de la música folklórica, con reminiscencias de "rock'n roll"; Dylan es aclamado por el público del mundo entero. En Estados Unidos es llamado "la voz de la juventud"; en Inglaterra, la admiración despertada por este artista fue tanta, que más de 60.000 personas se quedaron sin poder presenciar sus actuaciones personales en Londres.

Dylan se proclama como "el amigo del Universo entero", ¡es una gran verdad! El ha sabido cantar como nadie, con palabras imborrables, las injusticias y las diferencias hacia un sector de gentes, hacia una raza. Y su lección queda ahí, en el recuerdo, en el porvenir brillante que aún aguarda a este muchacho de veinticuatro años, raro ejemplo de genialidad, con extraña apariencia, con "garra" suficiente en sus canciones, como para hacer debatir a una nación entera sobre su figura. Bob Dylan, un personaje histórico en la música americana contemporánea.

A. A.

Otras noticias musicales

THE PAPA'S AND THE MAMA'S, EN INGLATERRA

Los creadores del ya celebrado tema "Monday, Monday", han llegado a Inglaterra sin previo aviso; piensan permanecer en las islas con ánimo de descansar y, después, se entrevistarán con los Beatles. ¿Qué sorpresa saldrá de este encuentro? ¿Pensarán interpretar las canciones del aplaudido conjunto inglés?

LOS PEKENIKES, SIEMPRE ADELANTE

Sin haber hecho uso excesivo de la publicidad, Los Pekenikes se han situado a la cabeza de los conjuntos españoles. Empezaron demostrando su valía con su versión de "Los cuatro muleros", y ahora su canción "Hilo de seda", que ha triunfado en Inglaterra y, según noticias de última hora, en Méjico, les sitúa en primer plano de la actualidad musical.

Esto tiene mucho más mérito, considerando que este conjunto no ha sido "lanzado" igual que otros grupos. Les felicitamos, ya que han sabido darse a conocer sin necesidad de recurrir a "truquitos" absurdos. (Léase indumentarias de final de siglo, etc.)

PETULA CLARK SERA "KELLY"

Petula sigue en la brecha. Desde que iniciara su ascendente carrera, no cesa de ganar puestos en el mundo del disco. Ultimamente ha obtenido grandes éxitos en los Estados Unidos, y en estos días estudia una oferta que le han hecho, consistente en protagonizar una comedia musical llamada "Kelly" ¿Será posible que Petula, triunfadora como cantante, se revele ahora como actriz? Nada nos extrañaría, conocido el talento de esta singular artista.

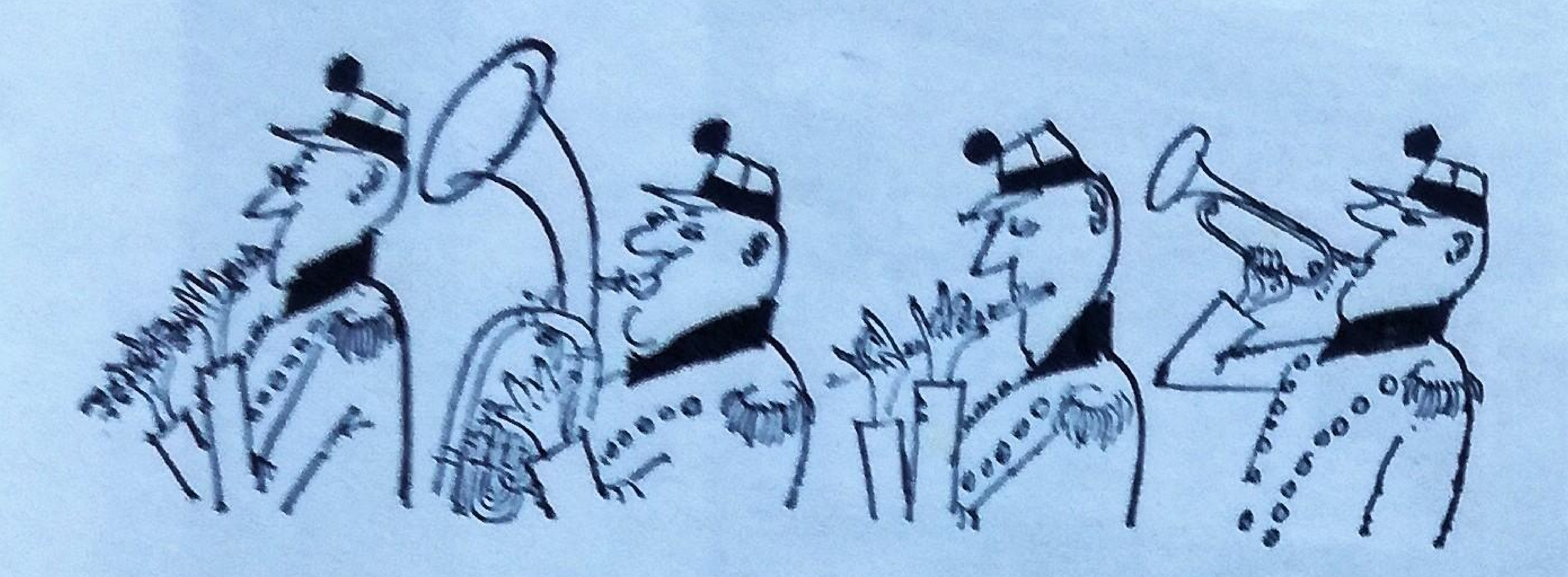
NUEVO CONJUNTO ESPAÑOL: LOS CAMPEROS

Un nuevo grupo músico-vocal ha nacido en el firmamento del disco: Los Camperos. En su primera grabación—llena de estilo dinámico y yeyé, sin perder en ningún momento su sabor español—han lucido dos títulos que causarán "impacto" entre los jóvenes: "Dudas" y "Confiésalo". Si Los Camperos mantienen la línea trazada en éste su primer disco, podrán dar mucho que hacer a sus rivales. Porque—y esto es lo importante—hace falta un conjunto auténticamente español, libre de imitaciones y capaz de conseguir eso tan difícil que se llama "personalidad".

CECILIA O LA ELEGANCIA

Cecilia, conocida por sus canciones infantiles y por haber compuesto e interpretado algunos títulos como "El tío Juan", "Mirando al reloj" y "Sensacional", es una mujercita que goza fama de elegante, lo que demuestra frecuentemente. El otro día, sin ir más lejos, Cecilia se dispuso a abrir su correspondencia—más copiosa que lo normal—con la ilusión de encontrar alguna oferta de trabajo interesante. Pero casi todas las cartas procedían de señoras que querían saber dónde se encontraba la "boutique" donde se viste la juvenil cantante. Y ella, que tiene muy buenos sentimientos, contestó a todas las cartas, enviando las direcciones de tres o cuatro "boutiques"..., propiedad de amigas suyas.

Exitos musicales en



EUROPA

COMENTARIO

En las clasificaciones de varias revistas extranjeras, como "Melody Maker" y "Disc & Music Echo", ha aparecido el nombre de un conjunto español que actualmente triunfa en Inglaterra. Se trata de Los Bravos que, con su canción "Black is black" (Negro es Negro), han conseguido un rotundo éxito en las islas británicas. Esta grabación será editada también próximamente en los Estados Unidos. Como es sabido, Los Bravos es un conjunto español que encabeza en alemán llamado Mike. Con ellos, nuestro país consigue un nuevo triunfo en Europa. Primero fueron Los Brincos; ahora Los Bravos. El mundo del disco español empieza a encontrar eco en tan difícil y competido mercado.

ESPAÑA

1. *Juanita Banana:* Luis Aguilé.
2. *Monday, Monday:* The Mama's and The Papa's.
3. *Hilo de seda:* Los Pekeniques.
4. *Marioneta:* Elvis Presley.
5. *Angel:* Cliff Richard.

AUSTRIA

1. *Hundert Mann und ein Befehl:* Freddy.
2. *These Boots are made for walkin:* Nancy Sinatra - Eileen.
3. *Nimm mich so wie ich bin:* Drafi Deutscher.
4. Barbara Ann: The Beach Boys.
5. *Ganz in Weib:* Roy Black.

FRANCIA

1. *Le Cinema:* Shelia.
2. *Une Meche de Cheveu:* Adamo.
3. *Les Elucubrations:* D'Antoine.
4. *Mon Credo:* Mireille Mathieu.
5. *Mourir Ou Vivre:* Hervé Vilard.

ITALIA

1. *Michelle:* The Beatles.
2. *Il ragazzo della via Gluck:* Adriano Celentano.
3. *La Fisarmonica:* Gianni Morandi.
4. *Lei:* Adamo.
5. *Nessuno mi puo 'giudicare:* Caterina Caselli.

ALEMANIA

1. *Hundert Mann und ein Befehl:* Freddy - Heidi Brühl.
2. *These Boots are made for walkyn:* Nancy Sinatra.
3. *Nimm Mich so wie ich bin:* Drafi Deutscher.
4. *To vhom it concerns:* Chris Andrews.
5. *Nowhere Mann:* The Beatles.

HOLANDA

1. *Dedicated follower of fashion:* The Kinks.
2. *Sloop John B.:* The Beach Boys.
3. *Substitute:* The Who.
4. *Homeward Bound:* Simon & Garfunkel.
5. *The Pied Piper:* Crispian St. Peters.

GRAN BRETAÑA

1. *Pretty Flamingo:* Manfred Mann.
2. *Day Dream:* The Lovin'Spoonful.
3. *Sloop John B.:* The Beach Boys.
4. *You Don't Have To Say You Love Me:* Dusty Springfield.
5. *Bang, Bang:* Cher.

hombres del automático

LA VIDA DEL CONS

SERIA NECESARIA ENTRE LOS QUE



EMPEZARON DE LA NADA

Resulta que ambos hermanos partieron prácticamente de la nada. Efectivamente, cuando empezaron uno de ellos no era

Entrevista con los hermanos Franco comercializadores del Salón Fuencarral

Hay también en el mundo del automático ese tipo de hombres que todo lo fían a su esfuerzo personal, a su capacidad de improvisación, de aventura casi. Son los esforzados, los *self-made-men*, las gentes que se hacen a sí mismos sin contar con otra cosa que con su valor y su gusto por el riesgo e independencia. Se trata, eso sí, de una espécimen rara de hombre, pero que existe en este mundo nuestro del automático como en cualquiera otra profesión.

Para demostrarlo aquí tenemos a los hermanos Franco, gerentes del salón de Fuencarral 28. Nada menos que de 170 a 180 máquinas poseen Joaquín y Jesús Franco, jóvenes ambos, solteros ambos y ambiciosos los dos hermanos, con los que nos ponemos a charlar de mil y una cosas que se relacionan y que no se relacionan con el mundo del automático y sus problemas.

otra cosa que camarero en Torrejón, con apenas veinte mil pesetas disponibles. El otro estaba en la "mili", con una cincuenta por todo capital. Y se lanzaron a la aventura. ¿Cómo?

Un amigo, un conocido les propuso la adquisición de una máquina usada. Como desconocían el negocio, la técnica y todo lo relacionado con el automático, se unieron al principio con dos mecánicos. Y, a partir de entonces, todo fue co-

EXPLOTADOR LA
TITUYE EL SALON

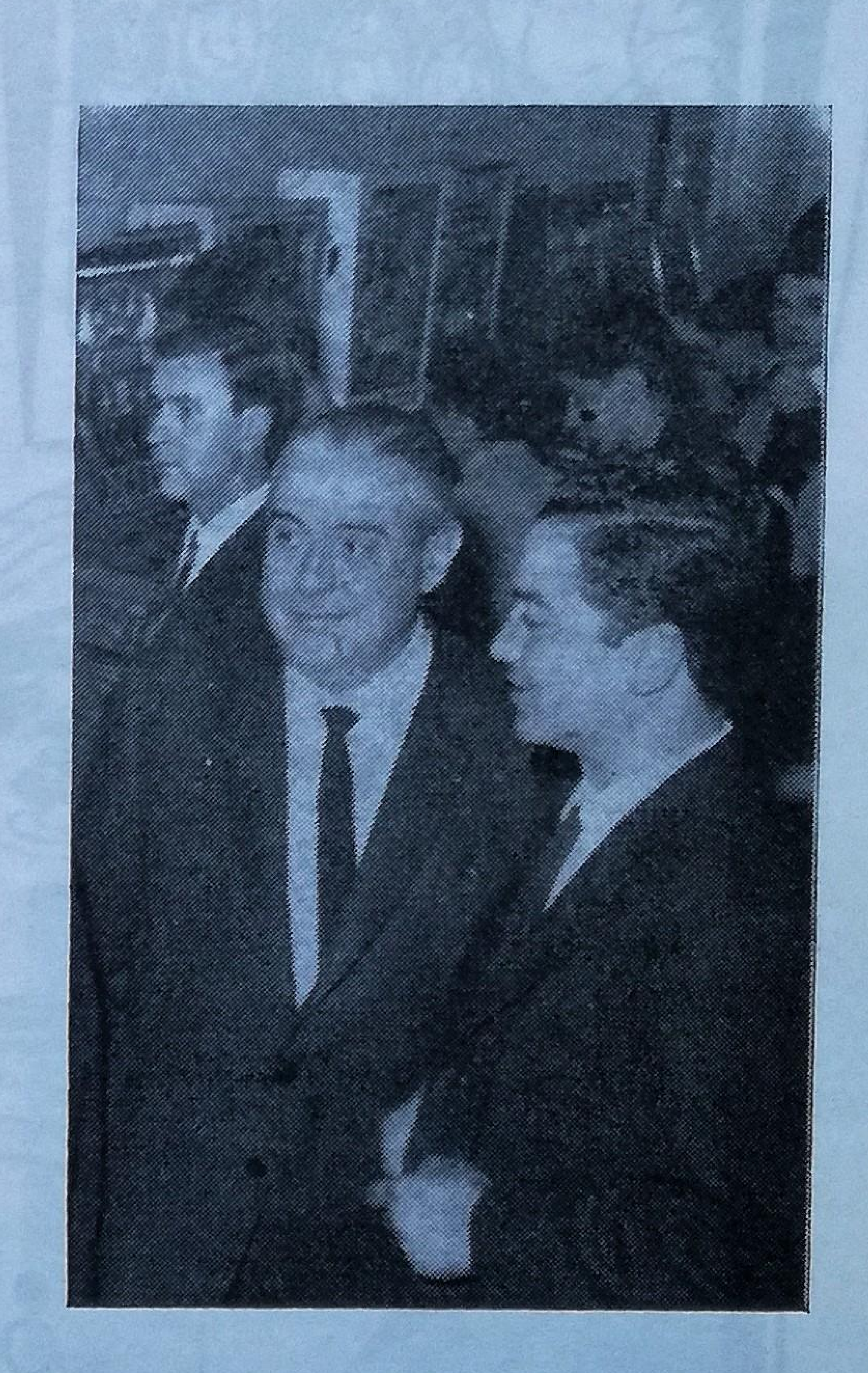
MAYOR COMPENETRACION VIVIMOS DEL AUTOMATICO

ser... y trabajar. Y observar:

—Tuvimos que aprender mecánica. El cuidado de los aparatos era fundamental. Al cliente había que tenerlo contento, puntualizan.

PRIMEROS OBJETIVOS

Y se lanzaron sin pensarlo por todos los caminos linderos con la capital: Avila, Cercedilla, Mora de Toledo, Arganda,



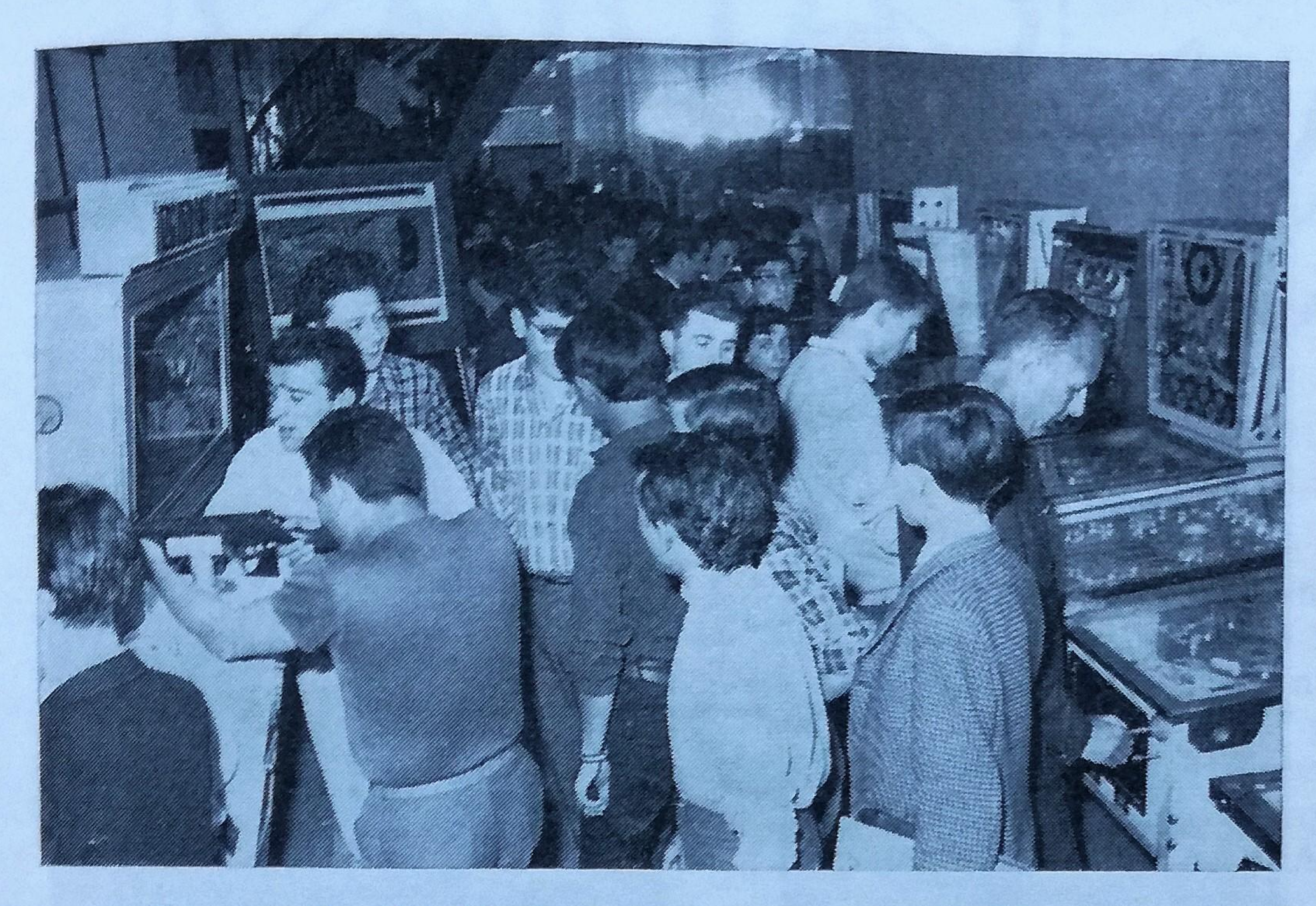


Un aspecto de la planta baja del Salón Fuencarral

Villarejos, Loeches, Tarancón, Alcorcón, Móstoles, San Martín de Valdeiglesias, El Tiemblo, Las Navas del Marqués... Todos estos lugares sirvieron de objetivos para la andadura infatigable de los hermanos Franco, que llevaron el automático allí donde hubiera un espacio libre y un cliente potencial que conquistar. Y Madrid:

—Además de este salón de

EL VALOR DEL ESFUERZO PERSONAL



Una muestra del interés despertado por el Salón Fuencarral

Fuencarral vamos a montar otro en Vallecas, dicen.

—¿Qué diferencia existe entre el mercado madrileño y el de sus alrededores?

—El mercado de Madrid es más fácil de atender. En cambio, hay que dar porcentajes superiores a los dueños de locales.

LOS SACRIFICIOS DEL MERCADO EXTERIOR A MADRID

Pero la atención al mercado *exterior* requiere de un esfuerzo, de una capacidad de sacrificio que no todo el mundo está en condiciones físicas y morales de realizar. Los desplazamientos, en efecto, tienen que ser constantes, ininterrumpidos. Y siempre existe el riesgo. El accidente de carretera (veintitrés puntos tuvieron que darle en cierta ocasión a Jesús) está al acecho de cualquier curva, de cualquier cambio de rasante.

EL SALON DE FUENCARRAL

El salón de Fuencarral es amplio, profundo, profusamente iluminado. En él se hallan instaladas no menos de treinta máquinas entre pin-balls, ping-pongs, futbolines, galerías de tiro (tres), baloncesto en miniatura, coche-guía... y hasta una máquina de jugos de frutas y una báscula.

—¿Son todas de fabricación nacional o tienen algunas extranjeras?

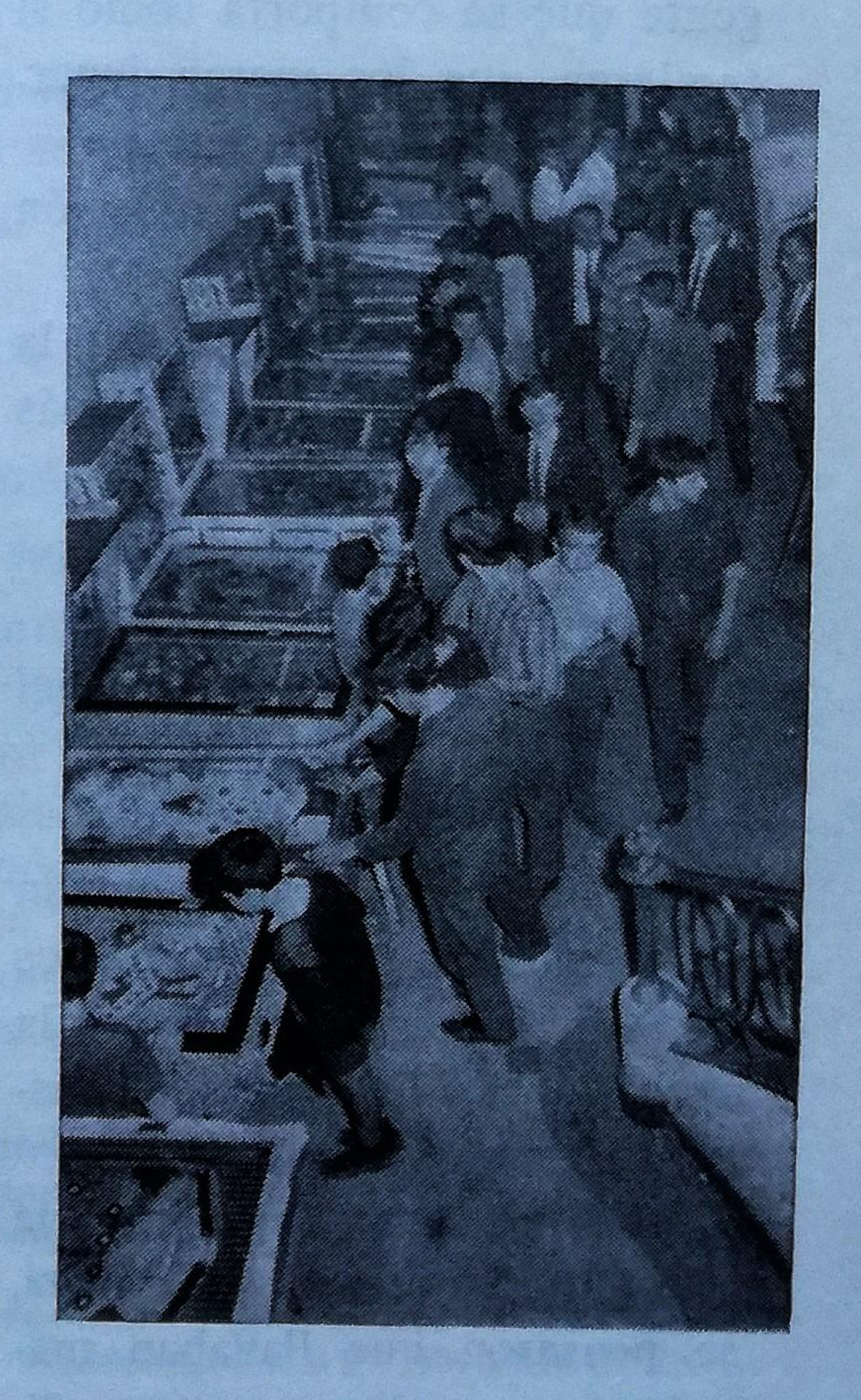
—Todas nacionales.

—¿Qué diferencia encuentran entre las máquinas nacionales y las extranjeras?

—Las americanas, que son las que conocemos, son más duraderas y, por lo tanto, más rentables. Pero las españolas están tan bien diseñadas como cualesquiera otras. Lo que pasa es que les falla el material.

La vida del salón comienza a las nueve de la mañana. Y sigue, con diversas alternativas, hasta la medianoche.

—A las nueve de la mañana comienzan a entrar los jugadores solitarios. A medida que avanza el día se va animando el salón, para alcanzar el mayor bullicio entre doce y tres de



Vista desde la segunda planta

hombres del automático

HERMANOS FRANCO



la tarde. Vuelve la calma con la hora de la siesta, hasa que, sobre las ocho, de nuevo el salón adquiere toda su animación.

JUEGA TODO EL MUNDO

—¿ Y quiénes son los que juegan?

—Pues, prácticamente, todo el mundo, incluidas las mujeres. Los más jóvenes se suelen inclinar por el futbolín, aunque también echan su partida de pin-ball, que es una máquina que seduce a todo el mundo. Lo curioso es que hay gente que entra como con timidez, gente que se comporta como si temieran que los vieran jugar. Suelen ser gente madura.

—¿Y qué significa el salón para el explotador?

—La vida del explotador la constituye el salón. Lo demás es relleno.

ANCHA ES CASTILLA

Los hermanos Franco hablan de sus odiseas por esos pueblos de Dios, de sus correrías por la ancha y casi inexplorada Castilla, de sus gentes:

—En un lugar, en Seseña la Nueva, a la vera de Aranjuez, se pensaron que llavaban máquinas para mirar por rayos X.

—¿Resulta fácil instalar una máquina en un local ajeno?

—Fácal y difícil. Depende de la amistad que se tenga con el dueño del bar.

FALTA DE ORGANIZACION

Sale a relucir, como es lógico, el negocio, la vida del automático, sus problemas y posibilidades:

—Existe —dicen los hermanos Franco— una total falta de organización. Sería necesaria una mayor compenetración entre todos los que vivimos del automático, algo así como una organización que abarcara a toda la escala, desde el fabricante hasta el último explotador.

Tema obligado también es el de los porcentajes, asunto que preocupa a todo el mundo:

—Las diferencias de porcentajes son perjudiciales para todos. Incluso para los fabricantes. Habría que eliminar al mal explotador.

—¿Y qué les aconsejarían a los fabricantes?

—Que lanzasen menos modelos y más perfectos.

—¿Menos modelos?

—Sí. La excesiva proliferación de modelos obliga a una constante renovación, con la consiguiente necesidad de incrementar las inversiones. Un modelo conseguido puede durar, sin quedarse anticuado, sus buenos cinco años.

Los hermanos Franco se ex-

(Pasa a la pág. 21)



Don Luis J. Benguria, de Béjar (Salamanca), nos escribe una interesante carta que, por su extensión, lamentamos no poder reproducir íntegramente. Intentaremos, no obstante, resumir sus puntos esenciales que nos hace respecto al automático.

En un primer apartado indica la conveniencia de que los explotadores se pongan de acuerdo para unirse y, según el señor Benguria, deben ser los propios fabricantes quienes promocionen dicha unión. También sugiere la necesidad de eliminar a los malos explotadores y que los poderosos, tanto fabricantes como explotadores, respeten a los pequeños industriales del ramo.

Habla seguidamente de los porcentajes y nos indica igualmente la conveniencia de igualarlos.

Dice que el slogan "máquinas sin averías" nunca podrá responder a la realidad, porque, tarde o temprano, todas se estropean. Y, además, de qué iban a vivir si no los mecánicos.

Respecto al precio de las partidas, según cree, deben ser distintos según el nivel de vida de las diferentes poblaciones.

Don Luis J. Benguria se muestra decidido partidario de las máquinas españolas para proteger la industria nacional.

Considera que la competencia es el elemento más adecuado para sanear el mercado. A los fabricantes imponiéndoles la necesidad de trabajar cada vez mejor en sus productos ytratar bien al cliente; a los explotadores les hará agudizar el ingenio y la dedicación al automático, porque —dice literalmente— "los explotadores miedosos no hacen nada, cada cual recogerá lo que siembre".

Se muestra decidido partidario de la unión de los explotadores, que se conseguirá en el momento que alguien se lance decidido a ello. Y, añade: "Para mí, el mal explotador de que tanto se habla en su revista es el grande, precisamente por su fuerza,, no le importa incluso dar una cierta cantidad, 1.000 pesetas, por ejemplo, saque lo que saque la máquina. En esta localidad ocurrió esto. Al final se tuvo que llevar las máquinas, porque el dueño del bar la tenía siempre apagada. Así ganaba más, pues no tenía que pagar luz...

El que piense que el automático es una máquina de hacer dinero se engaña, tanto como la serpiente que quiso morder la lima. Mordió y mordió, pero no sacó nada, sólo se hizo daño ella misma. Sé de un señor que pensaba así: sólo duró año y medio.

El señor Benguria añade aún otras sugerencias:

Las máquinas debían traer cierta cantidad de repuestos, aunque se paguen.

Hay que tratar todo lo mejor posible al usuario.

Tener mecánicos para *arreglar,* no para *estropear.*

Hacer del automático una gran familia.

Que la Revista sea para todos y para todo.

Que los fabricantes estudien la posibilidad de hacerse cargo de las máquinas viejas.

Al final el señor Benguria advierte modestamente que sus opiniones son meramente personales y que no ignora las dificultades de su aplicación. Por último, nos envía un saludo para un importante fabricante de Madrid y nos ruega disculpa por la larga extensión de su carta.

N. de la R.—Efectivamente, son tan variadas y numerosas las propuestas que el señor Benguria formula que su análisis y contestación completa nos llevaría todo un número de la Revista. No obstante, creemos que muchas de las cuestiones planteadas ya han sido expuestas en varias ocasiones en AUTOMATICO ES-

(Pasa a la pág. 23)

Entrevista con los hermanos

(Viene de la pág. 18)

tienden en explicaciones sobre la dificultad de crear un verdadero negocio del automático, de la labor personal que se requiere para lograrlo. Es imposible, según ellos, delegar funciones en manos ajenas:

—Se trata —concluyen— de una verdadera esclavitud.

De una esclavitud—añadimos nosotros—y de una liberación. La prueba fehaciente la constituyen los propios hermanos Franco, que partiendo de cero, sin conocimientos ni experiencias previas, han conseguido forjarse su propio negocio, su vida propia y un certero futuro. Los hermanos Franco son, en efecto, unos esforzados que ya han conseguido su meta... que acaso no constituya más que un punto de partida para empresas de más altos vuelos. Que la suerte les acompañe en su difícil andadura.



Cartas al Director

(Viene de la pág. 19)

PAÑOL. Con casi todas, excepto algunas diferencias de interpretación, estamos de acuerdo. Algunas —como la de que la Revista debe estar abierta a todos— la contestamos implícitamente con la publicación de la carta del señor Benguria, a la que habría que añadir las distintas opiniones que desde nuestra aparición han ido formulando otras personas relacionadas con el automático.

Del resto de sus propuestas, su solución cae fuera de nuestro alcance. Pero, bueno es que aparezcan en nuestras páginas para conocimiento de todos, y en especial de quienes pueden contribuir a remediarlas. Respecto a nuestra opinión personal sobre los problemas que plantea, vamos a intentar un breve bosquejo.

El punto primero, relativo a la unión de los explotadores, no hace falta volver a insistir sobre su conveniencia: basta ojear cualquier número de nuestra Revista. Lo de que los grandes deben respetar a los pequeños es un bello ideal teórico prácticamente irrealizable, no sólo en el automático, sino en cualquier otra actividad. La competencia, de la que tan entusiasta se muestra nuestro comunicante, es o debe ser el único arma que permita la permanencia en el mercado. En cuanto a la ética de cada uno de los que lo integran, desgraciadamente no es una condición visible ni que se pueda exigir como un documento de identidad. Depende de la conciencia de cada cual.

El problema de los porcentajes, las averías, los mecánicos y el precio delas partidas, son cuestiones que ya han sido expuestas en varios números, por lo que ahora sería prolijo repetirlas.

Estamos con nuestro comunicante de Béjar respecto a la necesidad de proteger a la industria nacional. El automático representa ya una importante contribución en la economía de nuestro país. Como suele decirse, muchas familias dependen ya de su permanencia. Y, en definitiva, si desapareciera la producción española las máquinas serían extranjeras, pero los problemas del automático continuarían siendo exactamente iguales. Algunos fabricantes tal vez serían sustituidos por importadores, pero al explotador las cosas le irían exactamente igual.

Creemos que la competencia debe ser quien presida las leyes del mercado, dentro de nuestras fronteras. Y creemos que así ocurre. Basta consultar nuestra página del "Mercado del Automático"l

No consideramos necesario extendernos en el análisis de los restantese puntos de la carta. Volvemos a insistir que han quedado contestados en numerosas ocasiones. Y, en cuanto a sus sugerencias de mejoras prácticas, confiamos en que, al ser publicadas, serán conocidas y remediadas en la medida de lo posible. Nosotros, al menos, creemos haber cumplido así con nuestro deber, que confiamos sirva de estímulo para nuevas preguntas.

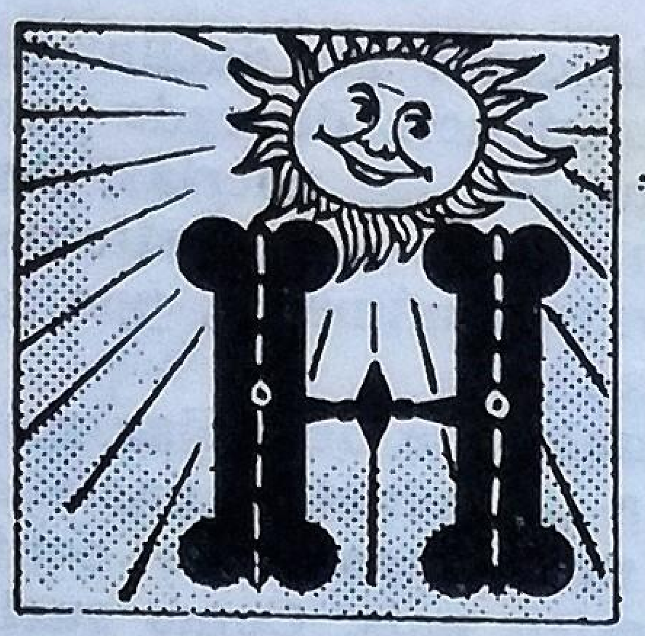
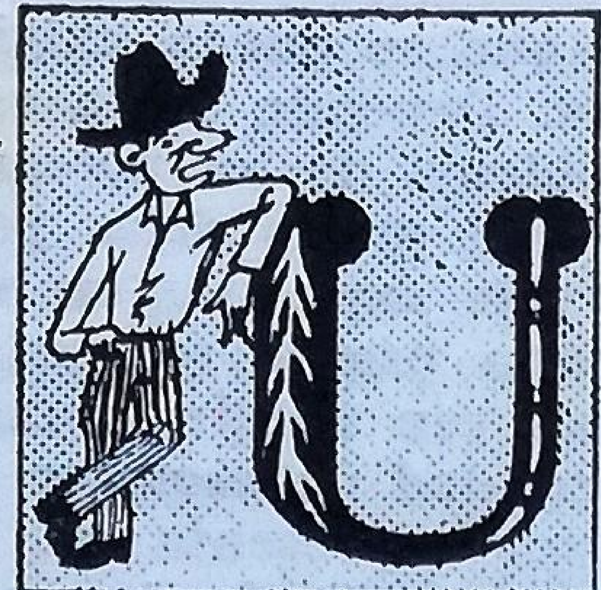
Otras noticias de ESPAÑA

PARQUIMETROS AUTOMATICOS

Otra modalidad de las máquinas accionadas por monedas son los parquímetros, para medir los tiempos de estacionamiento de los vehículos automóviles. Este sistema, de uso corriente en el extranjero, empieza también a extenderse en España. Ya hay parquímetros en Alicante, Gerona, Murcia, Tarrasa, Bilbao y otras ciudades españolas. Este sistema de estacionamiento, más económico que el de los aparcamientos, es un medio eficaz para lograr una rotación de los coches en las zonas de estacionamiento saturado. Aunque en Madrid, por ahora, sigamos con la zona azul.

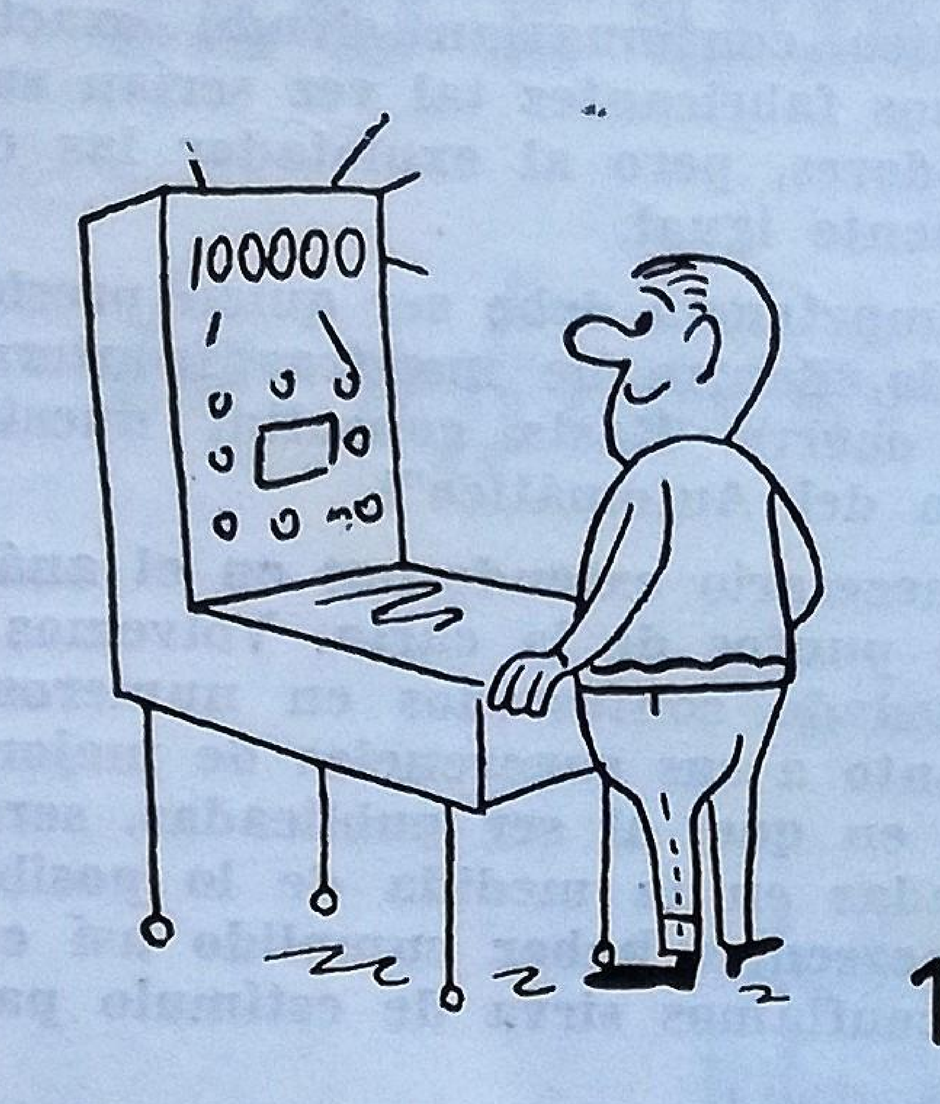
VACACIONES

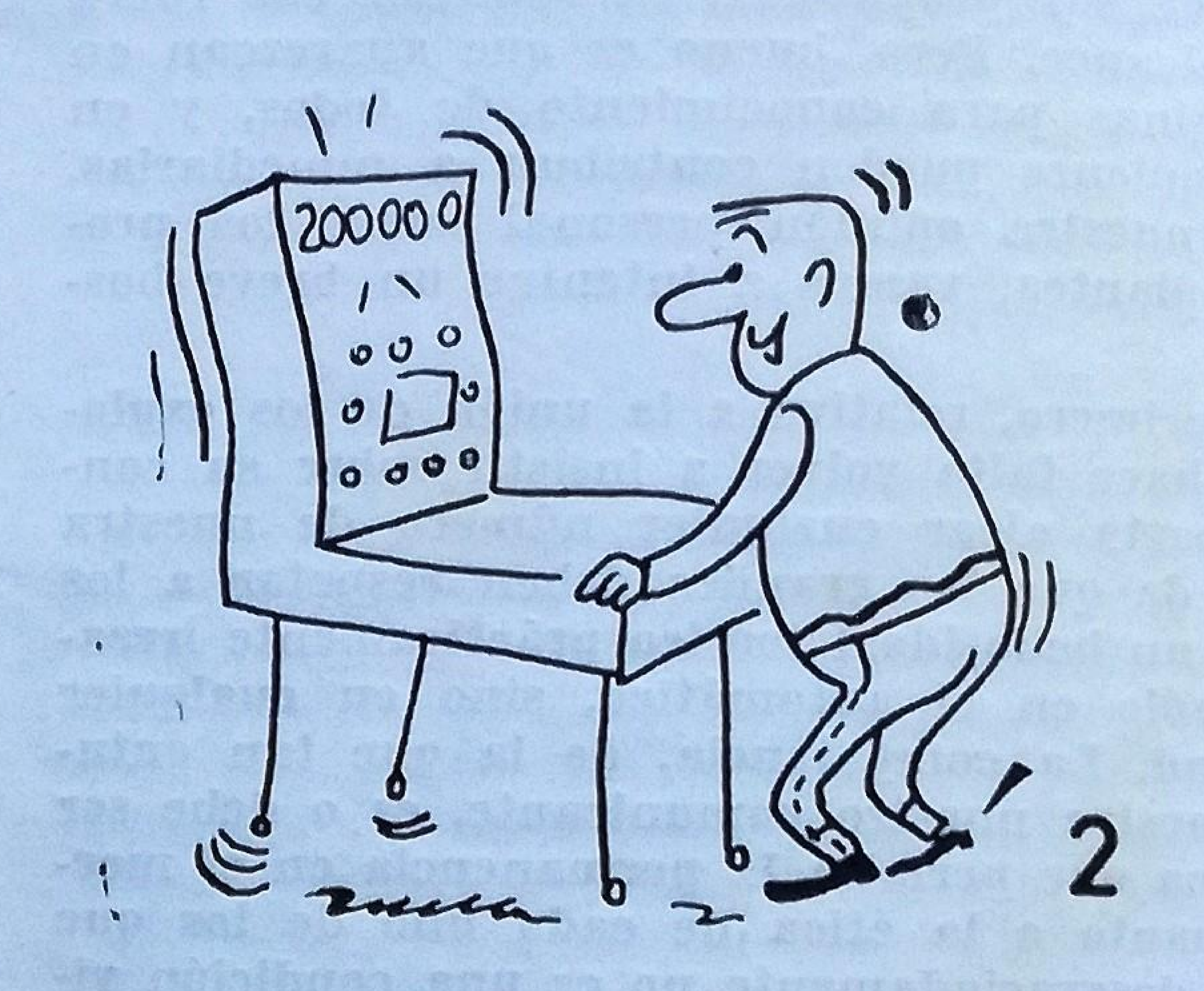
Como es tradicional, durante el mes de agosto muchas empresas suspenden sus actividades para conceder las vacaciones reglamentarias a su personal, aunque otras eligen la modalidad de concederlas escalonadamente, a fin de no interrumpir por completo el trabajo. En la rama del automático no hay un criterio unánime al respecto: unos cierran durante algunas semanas y otros siguen fabricando. Gedasa y Petaco se encuentran en el primer caso, por lo que, para información de nuestros lectores, les comunicamos que del 8 al 28 de agosto cesarán sus actividades con motivo de vacaciones.

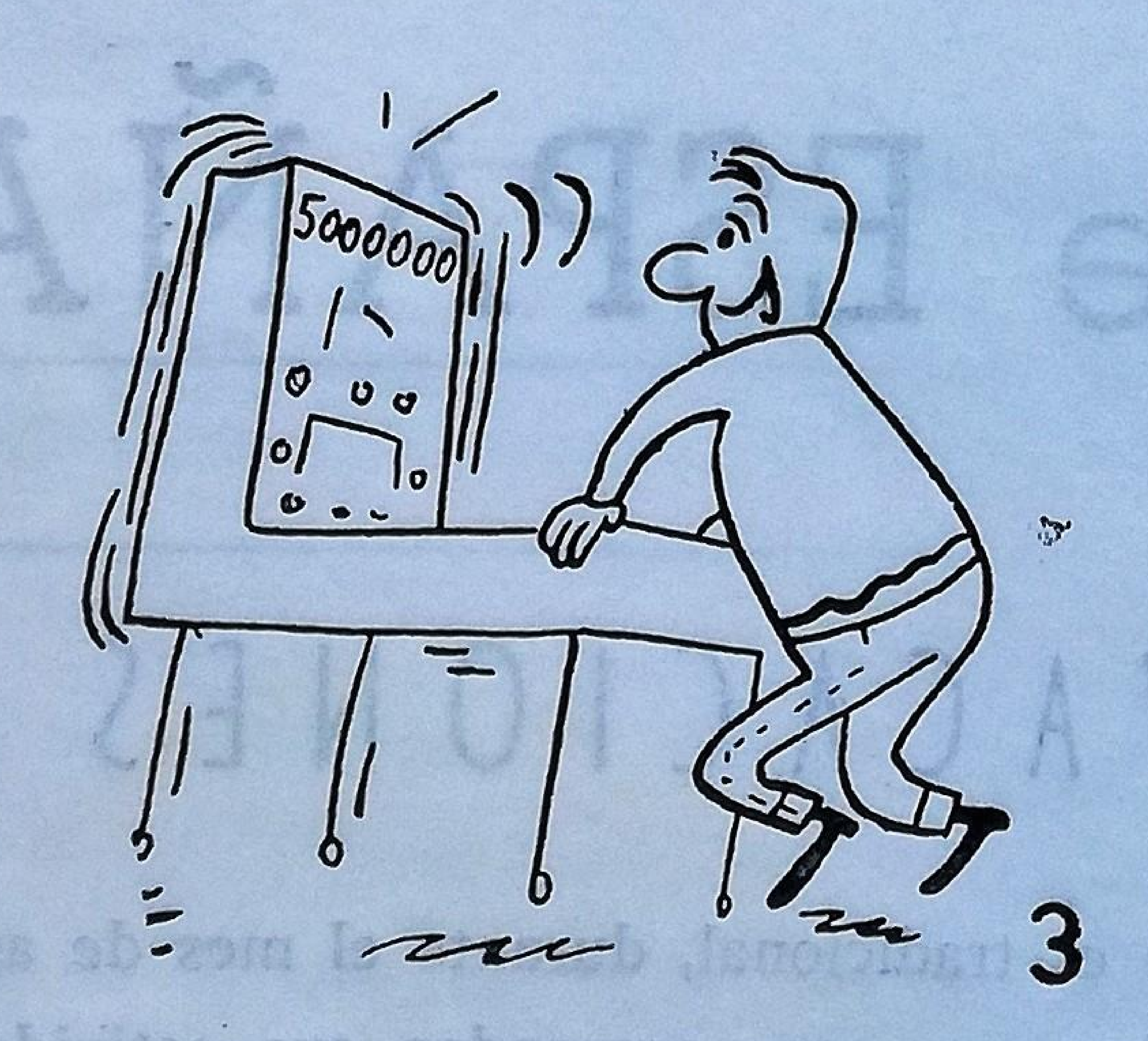



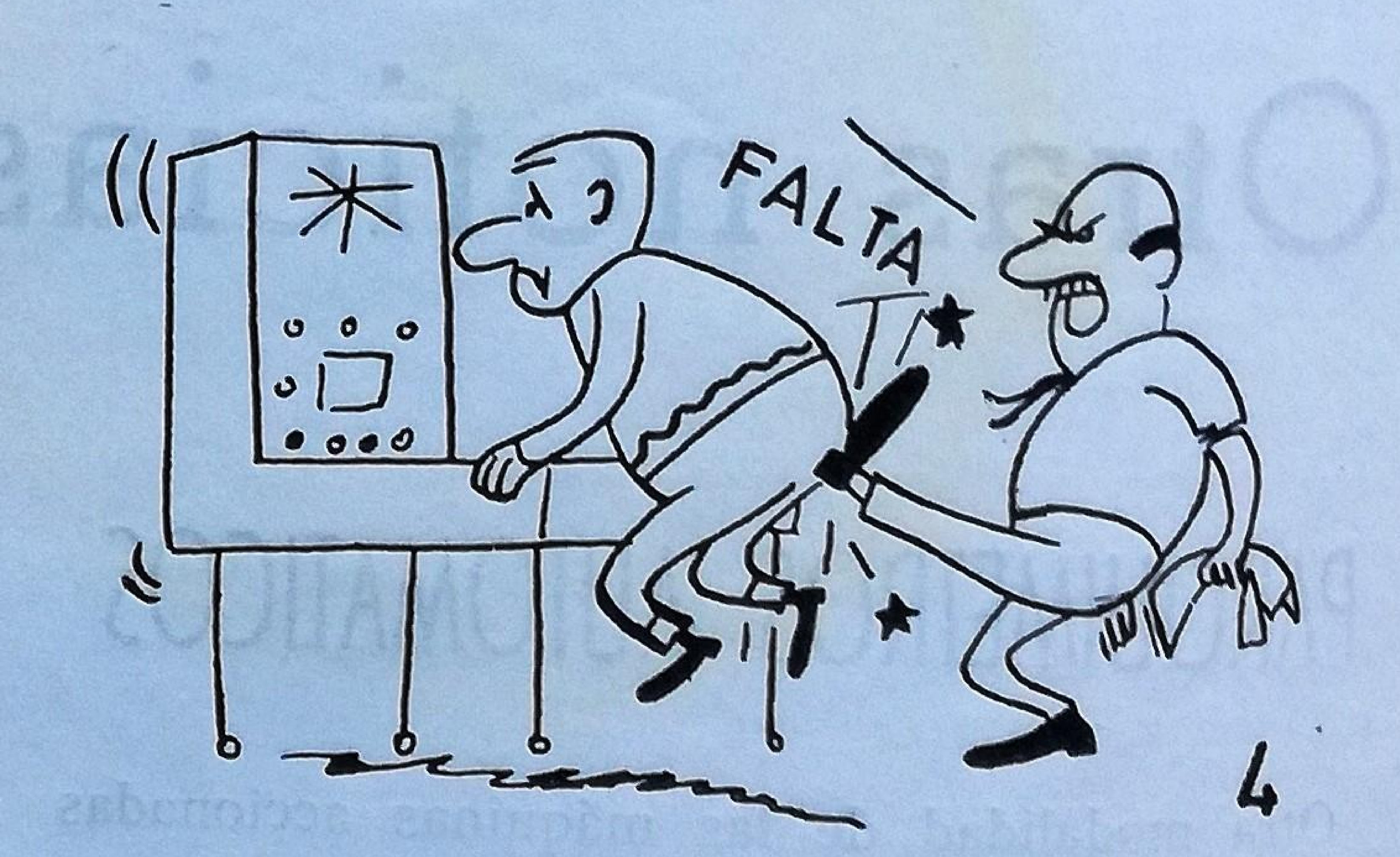



HUMOR









METODO INFALIBLE PARA EVITAR MALOS TRATOS A LA MAQUINA *(De Automat)*

ROBO INGENIOSO

Una pareja de recién casados, que acababa de instalarse en su nuevo hogar, recibió una mañana por correo una agradable sorpresa: dos entradas para el mejor teatro de la localidad. Pero el generoso obsequiante había omitido su nombre, y la pareja pasó el resto del día cavilando: "¿Quién será...? Daríamos algo por saberlo."

La función resultó excelente, pero al regreso a casa se encontraron con que sus más valiosos regalos de boda habían desaparecido. En un lugar visible el ladrón había dejado una nota: "Ahora, ya lo saben."

UNA OCURRENCIA

En un autobús, atestado de gente, un marinero llevaba a otro amigo sentado en sus rodillas. En una parada sube una muchacha rubia y, como suele decirse, de bandera. Al verla, el marinero, que sostenía a su camarada, le da un golpecito en el hombro y le dice:

—Hombre; no sas mal educado. Levántate y cede el asiento a la señorita.



(super variety)

¡Nuevo!

TRO PASO FIRME
LA MARCHA
SCENDENTE DE
STA MARCA.

Garantía
de calidad y
originalidad